

現在原価会計理論

——エドワーズ＝ベル会計理論を中心に——

今 田 正

は じ め に

物価変動会計は伝統的会計の基礎をなす歴史的な原価基準に基づく原価配分論理の枠組みの直接的な転換を迫るものにほかならない。

アメリカ財務会計基準審議会（FASB）は、その「概念構造プロジェクト」の展開にも支えられ、物価変動会計の制度化に関し、1974『公開草案』「一般購買力単位による財務報告」⁽²⁾、1978年『公開草案』「財務報告と物価変動」⁽³⁾、79年同『補足公開草案』⁽⁴⁾の公表の経過を経て、1979年9月、『財務会計基準ステイトメント』第33号「財務報告と物価変動」⁽⁵⁾を表わし、ここに物価変動会計はGAAPの地位を獲得したのである。この制度化の意味は安定ドル基準と現在原価基準との両者の結合による継続的営業利益開示が、補足情報としての位置づけのもものではあっても、GAAP化されたことにある。この現在原価会計の導入によって継続的営業利益より購買力損益・現在原価額の増減（保有損益）を分離表示し、企業の営業報告書における利益を継続的営業利益に限定する機能を果す結果となっているのである。⁽⁶⁾

もちろん、『ステイトメント』33号がこのような補足情報の表示を要求する理由は明示上の理由としては、会計情報利用者の投資、与信といった経済的意思決定を助けるため、企業に対する物価変動の影響の理解についてのニーズに根拠を置いている⁽⁷⁾。とりわけそれは、FASB『財務会計概念ステイトメント』第1号⁽⁸⁾で展開された将来キャッシュ・フローの予測に有用な情報の提供という財務報告目的にもとづいて、将来キャッシュ・フローの見積りを現在原価会計情報の導入の論理概念上の核としているのである⁽⁹⁾。だが、このような価格変動という経済現象を機縁に、意思決定論を論理的テコに導入され

た現在原価会計の導入は伝統的原価主義会計の会計基準からの重大な離脱に他ならず、現代会計実務の転換点を用意するものといえよう。この点に関し、R・マテシッチ (Mattessich) は、歴史的な原価基準への補足情報として、かなり弾力的な現在価値会計の制度的導入は新たな会計パラダイムの受容の方向づけを示す一つの決定的な出来事である、と位置づけている。⁽¹⁰⁾ なかんづく、マテシッチも指摘するごとく、この制度化の意味は、例えば税務目的に関しては歴史的な原価主義の継続を計る一方で、(補足情報としてではあれ) 利益測定に関して現在原価会計モデルを導入するといった、情報利用目的に従って、異った評価基準、実現基準、および表示区分を同時に受け入れることを容認したことにある。⁽¹¹⁾

そして、このような会計モデルの多様化による伝統的会計実務の枠組みの打破を計る上で、とりわけ中核的な役割を担った現在価値会計制度化にあたって、その基礎をなす理論の嚆矢となったのが、エドワーズ＝ベル両教授の会計理論⁽¹²⁾に他ならない。企業利益の測定問題は会計の目的と機能に関する中心的な位置を与えられてきた。そして、とりわけ1960年以降、利益測定に関する一貫した概念構造の構築が試みられてきた。このような試みの中でも現在価値会計の制度化に当って、その基礎的理論を構成しているのがエドワーズ＝ベル理論であるとみられるのである。かくて、こんにちの会計制度、実務の動向を理解するうえで、エドワーズ＝ベル理論のもつこんにち的役割の検討が避けられない。以上から、本稿では、エドワーズ＝ベル理論の基本的論理構造と、その概念構造のもつ会計的役割のこんにちの意味を検討する。

(注)

- (1) FASB, *Statement of Financial Accounting Concepts No. 1: Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*, November, 1978.
- (2) FASB, *FASB Exposure Draft: Financial Reporting in Units of General Purchasing Power*, December, 1974.
- (3) FASB, *FASB Exposure Draft: Financial Reporting and Changing Prices*, December 28, 1978.
- (4) FASB, *FASB Exposure Draft: Constant Dollar Accounting*, Supplement to

Proposed Statement of Financial Accounting Standards, Financial Reporting in Units of General Purchasing Power, March 2, 1979.

- (5) FASB, *FASB Statement of Financial Accounting Standards No. 33 : Financial Reporting and Changing Prices*, September, 1979.
- (6) 森田壽一「物価変動会計」, 宮上一男編『現代の会計 I』世界書院, 昭和59年2月, 233頁。
- (7) *FASB Statement of Financial Accounting Standards No. 33*, para. 3.
- (8) FASB, *Statement of Financial Accounting Concepts No. 1 : Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*. November, 1978.
- (9) 加藤盛弘『現代の会計原則』森山書店, 昭和60年3月, 209頁。
- (10) (11)Mattessich, R., ed. *Modern Accounting Research : History, Survey, and Guide*, The Canadian Certified General Accountants Research Foundation, 1984, p. 22.
- (12) Edwards, E. O. and Bell, P. W., *The Theory and Measurement of Business Income*, Berkeley, University of California Press, 1961.

一. 理論の基礎

——経営意思決定と評価——

エドワーズ＝ベルはその会計理論の展開にあたって、会計的測定の一般的目的の定義を行い、その基礎概念を提示する。

「会計資料を収集することによって達せられる主たる目的は、企業の過去の意味決定を評価し、またそういう意思決定に到達するために用いた方法を評価するのに役立つような情報資料を提供することである⁽¹⁾」と。

また、エドワーズ＝ベル＝ジョンソンはいう。

「会計は経済的実体に関して意思決定および業績評価を行う当事者の情報要求に適合的な経済事象に関する測定—通常は貨幣単位による—を行うことであり、その測定は当事者へ定期的⁽²⁾に伝達される」と。

このように、これら会計の定義では、意思決定とその評価の概念が強調せられる。

すなわち、会計資料の利用者は第一に会社の意思決定と業績評価のため情

報を必要としている。しかるに、動的経済における経営者の責任は不確実性の下での意思決定にある。会社の利益はこの意思決定能力に依存している。意思決定は、本来、将来行動に関係している。かくて、利益に関する意思決定は、その会社が最大限利益を生むような行動コースを選択することに向けられている。したがって、会社の目的としての利益は本来のものであると同時に、予測値としてのものである、とこのようにいうのである。⁽³⁾

では、この利益極大化とはなにか。両教授はいう。会社は、常に最大限利益を生みだすことを約束する資産および持分の配分を保持しようとする。すなわち、常にその資源をいかなる形態で保有すべきかを決定しなければならない。そうして、その持分の総額を決定しなければならない。そうして、ある特定の組合せの資産群が、利益を生みだす用具として、その会社にとってどれだけの価値があるかを示すものを「主観価値」(subjective value)と呼んでいる。

ところで、会社がその利益極大化に向ける活動は二つの局面に区分できる、という。(1)製造の諸要素の結合や移転によって、その要素価値を超える販売価値の製品とすることによって利益を生みだす活動、(2)会社が資産(あるいは負債)を保有する期間、その資産価格が上昇(あるいは負債価格の下落)することによる利得を生む活動とである。二種類の利得はどちらも予測できるものであり、その各々の期待値は、実際事象と対比して照合することができる。それゆえ、企業の経営者によって行われる意思決定プロセスの最終的な評価は、営業利得と保有利得の主観的見積りが計画期間中に市場価値に転換する大きさを測定することによって、また、市場価値に転換するタイミングがどの程度正しく予測されたか測定することによって、決まるのである。評価のプロセスには、各期ごとに、市場価値の総利得を測定すること、これを営業利益と保有利得に分割すること、また、これらの利得をそれぞれ経営者が期待した要素と期待しなかった要素に分解することが含まれる、とされるのである。⁽⁵⁾

(注)

- (1) Edwards, E. O. and Bell, P. W., *The Theory and Measurement of Business Income*, p. 271. (伏見多美雄・藤森三男訳編『意思決定と利潤計算』日本生産性本部, 昭和39年, 229頁。)
- (2) Edwards, E. O., Bell, P. W. and Johnson, L. T., *Accounting for Economic Events*, Houston Texas, Scholars Book Co., 1979, p. 2.
- (3) Edwards, E. O., and Bell, P. W., *op. cit.*, p. 31. (前掲訳書, 25頁)
- (4) *Ibid.*, pp. 34—35. (前掲訳書, 26—27頁)
- (5) *Ibid.*, pp. 272—273. (前掲訳書, 230—231頁)

二. 理論の基本構造

(一) 利益概念の転換

以上のような論理前提から、エドワーズ＝ベルは、会計資料が経営意思決定を会社内部で評価するのに役立たねばならないとすれば、会社が保有する諸資産の当期の市場価値の変動について情報を提供せねばならないし、また、営業活動から生じたものと保有活動から生じたものとを適当に分離しなければならない、とし、これを可能とする利益概念を展開するのである。⁽¹⁾そこで提示される利益概念が「実現可能利益」(realizable profit)と「経営利益」(business profit)とである。

エドワーズ＝ベルはこれら二つの利益概念の展開にあたって、企業活動の生みだす価値を二つに区分している。「営業利益」(operating profit)と「資本利得」(capital gain)とである。⁽²⁾両教授は、資産価値の流れをつぎのような二つの流れとして捉える。製造段階と保有時間を経過する二面的な流れである。企業は製造諸要素、すなわちインプットが流入し、アウトプットが流出する容器とみなすことができる。第一は、縦の流れ、つまり製造の流れは、インプットを取得し、それをアウトプットとして販売するまでの動き、すなわち、企業内の種々の製造段階を通っていくインプットの動きと関連している。第二は、横の流れ、つまり保有の流れは、一時点から別の時点への、す

なわち測定の対象となっている期間中のインプットの動きに関連している。そうして、この保有活動によって企業に生ずる利得こそ「資本利得」であり、縦の動き、すなわち、営業活動の結果として企業が生み出す利得を「営業利益」と呼んでいる。⁽³⁾しかし、これら二種の利得は、まったく別個の意思決定の所産である場合が多い。二つの型の意思決定の適切な評価のためには、これら二種の利得を区別する必要があるという。

では、営業利益と資本利得とを如何に区分するか。それは収益・費用、資産・負債をいかに評価するかに依存するという。すなわち、(1)いかなる形態(ないし場所)で評価するか、(2)どの時の価格を用いて評価するか、(3)どの市場価格を用いるか、の三つである。資産は「最初の形態」、「最終の形態」、「現在の形態」で評価され、また、資産は、過去の価格、現在の価格、未来の価格で評価できる。さらに、市場価格は「購入価格」(entry price)と「売却価格」(exit price)で評価可能である。⁽⁴⁾エドワーズ＝ベルはこれらの組合せによって概念区分を行い、⁽⁵⁾第1表のごとき価値概念の組合せを示し、6個の価値概念を提示している。⁽⁶⁾

第1表 価値概念の一覧表

評価の 時と市場	資産の形態ないし 場所	原始のインプット	現在の形態	最終の形態
過去の購入市場		歴史的原価	見捨てられた代案	(不適合)
過去の売却市場		見捨てられた代案	見捨てられた代案	(不適合)
現在の購入市場		カレント原価	現在原価	(不適合)
現在の売却市場		(不適合)	機会原価	カレント売価
未来の購入市場		ありうべき取替原価	ありうべき取替原価	(不適合)
未来の売却市場		(不適合)	ありうべき売価	期待売価

売却価値：

1. 期待売価 (expected value) —— 会社の計画どおりにアウト・プットが売却されるとすれば、将来受け取るものと期待される価値
2. カレント売価 (current value) —— 売却される財貨ないし役の対価として、当期中に実現した価値

3. 機会原価 (opportunity cost)——もし資産 (完成品, 仕掛品, 原材料) を外部に (それ以上加工せずに) 即時に得られる最高の価格で売却したとすれば, 現在実現するはずの価値

購入価値:

1. 現在原価 (present cost)——当該資産を現在のままの形で取得するための原価
2. カレント原価 (current cost)——その資産を現在の形にまで製造するのに使用したインプットを現在取得するための原価
3. 歴史的原価 (historic cost)——当該資産を現在の形にまで製造するのに会社が実際に使用したインプットの取得当時の原価

と, このような定義を与えている。そうして, このうち, 機会原価による評価を基礎とする実現可能利益概念とカレント原価による評価を基礎とする経営利益概念について展開するのである。

実現可能利益

先づ, 資産評価基準として購入価値をとるということは, すべての資産を, それが販売によって実際に企業から出ていくまで, 購入価値にもとづいて評価することを意味している。それは, 営業利益を確定するための「販売基準」ないし「実現基準」を意味し, 販売価値を用いる場合には, 最初のインプットの取得から最終のアウトプットの販売に至るまで, この販売価値が会計記録を支配し, 営業利益の認識に「生産基準」, 「実現可能基準」ないし「発生基準」をとることである。⁽⁷⁾

そこで, 機会原価は販売価値によるための重要な評価基準であるという。つまり, ある生産時点から生ずる営業利益は「製造時点の終りにおける企業総資産の機会原価が, 製造時点の初めにおけるそれを超過する額である」と⁽⁸⁾定義される。一方, 資本利得は, 単に保有活動の結果としてのみ生ずる。その利得の額は, 保有期間の終りにおける諸資産の機会原価から, 保有期間の初めにおけるそれを差引くことによって算定される。実現可能利益はこれら製造活動から生ずる実現可能営業利益と保有活動から生ずる実現可能資本利得の合計であるとする。⁽⁹⁾

経営利益

このように、いわゆる伝統的な会計上の利益概念は、製造の面と時間の面との両方に実現基準を用いる。一方、先にみたごとく、実現可能利益は、そのいずれの面にも実現可能基準を適用するのである。

これに対して、「経営利益」なる概念は、製造の面に実現基準を適用し、時間の面には実現可能基準すなわち発生主義を用いる。手持資産を評価する基準としては購入価値が用いられるが、その購入価値はその時の時価で計上される。つまり、資産はすべてカレント原価で記録されるが、製造による利得は最終の販売まで認識されないのである。かくて、ここでは、営業利益の定義によれば、カレント売価とカレント原価とが対比せられる。⁽¹⁰⁾

この論理に照らせば、歴史的原価は、課税のためには有用な基準を提供するかもしれないが、しかし、取得した期が過ぎるや、歴史的原価は経営意思決定の評価上意味がなくなる。さらに重要なことは、歴史的原価とカレント売価とを直接に対比させると、そこで計算される利益総額を営業活動による分と保有活動による分とに適切に分離することができなくなる。⁽¹¹⁾ カレント原価を基礎とする価値は、会社がその現存製造過程で用いられている製造資源を測定する最善の尺度である。当期営業利益、すなわち、アウトプットの製造と売却にかかわる利得はカレント原価をカレント売価と対比させることによって得られる⁽¹²⁾と、このようにカレント原価を論理化するのである。

一方、保有資産のカレント原価の増加は「原価節約」(cost saving)を意味するという。

いま、ある会社が会計期間の初めに、ある資産を取得し、それを製造し、販売する以前にある期間この資産を保有するものとする。この資産は当初100ドルで取得されたが、それを製造に投入する時点においては120ドルであると仮定する。さらに、この資産と関連して使用されるその他のインプットは30ドルのカレント原価を有し、その結果、製造されるものは直ちに175ドルで販売されるものと仮定する。当期営業利益は、販売された財貨のカレント売価がその財のインプットのカレント原価を超過する額と定義されている。この例では、当期営業利益は175ドル－150ドル＝25ドルである。しかし、この会社によって実現された利得はこれだけではない。会社は、120ドルのカレント原価を

もったインプットを消費したが、このインプットに対して当初支払わねばならなかった対価は100ドルである。20ドルの差額は、原価節約、すなわち、使用するよりも先にインプットを取得したことに起因する節約を意味している。この節約額は保有活動に帰せしめられる。この例では、原価節約は実現可能であるとともに実現したものである。それは、当期に発生したのみならず、当期に実現したものである、とこのようにいう。⁽¹³⁾

かくて、エドワーズ＝ベルは、上の原価節約を実現可能基準に取り扱えば、当期営業利益と実現可能原価節約の合計が「経営利益」となるという。

(二) 諸利益概念と構成要素

実現可能原価節約

エドワーズ＝ベルは、実現可能原価節約は未実現と当期に実現可能となった原価節約に区分される、という。すなわち、ある時点における未実現の原価節約は、会社資産のカレント原価が、その歴史的原価を超過する分として測定される。ある期末における未実現の原価節約は、その期首の未実現額に、期中に新たに実現可能となった原価節約に加え、その期中に実現した原価節約を控除しなければならない。これが、経営利益の構成要素となる、という。⁽¹⁴⁾

実現原価節約

では、実現原価節約とはなにか。原価節約は製造や販売のため資産を使用することを通じて実現される。すなわち、製造や販売に使われる資産のカレント原価が、その歴史的原価を超過する場合、会社は利得を実現したのである。なんとなれば、会社は当該資産をその時一般に成立している原価より低い原価で購入したからだ、という。かくて、当期営業利益は、販売価格がカレント原価を超過する分であるのに対して、実現原価節約は、製造や販売に使われたインプットのカレント原価がその歴史的原価を超過する分に相当する。⁽¹⁵⁾ただし、後者は営業活動によってではなく、保有活動によって発生するのであって、この利得は購入資産のその後の原価の変動に起因するとされるのである。

いま、償却資産の使用を通じて実現される利得の事例を上げよう。5年間の耐用年数の機械は、年に20%の割合で減価する、とする。もし、この機械の原価が10,000ドルと

すれば、それは各 2,000ドルの 5つの資産用役の束からなるとみなすことができよう。もし、この束の一つを製造に使用するとき、新機械の価格が15,000ドルであるならば、この一束の用役のカレント原価は3,000ドル ($15,000 \times 20\%$) である。会社はその一束の用役を、その価格が増大する間保有していることによって 1,000ドルの利得を生んだのである。営業利益の算定においては、カレント原価 (3,000ドル) が控除されると同時に、実現原価節約 (1,000ドル) が記録される。この方法での減価償却を「カレント原価減価償却」(current cost depreciation) と呼ぶ、とする。⁽¹⁶⁾

実現資本利得

会社はある場合、本来製造に使用されるはずの資産を売却することがあるが、そのような非経常的売却によって資本利得が実現する。すなわち、その売却収入額がその資産の歴史的原価を超過する分は、その売却が行われた期に実現した利得を意味する、という。⁽¹⁷⁾

かくして、以上にみた、貨幣利益の構成要素を要約すればつぎのごとくである。⁽¹⁸⁾

A. 当期営業利益——ある期に、アウトプットのカレント売価が、それに関連するインプットのカレント原価を超過する分

B. 実現可能原価節約——会社が、その会計期間に資産を保有している間に、その資産のカレント原価が増加した分

C. 実現資本利得——資産を非常規に売却処分した場合に、売却収入額が（償却分を差引いた）歴史的原価を超過する分

D. 実現原価節約——販売されたアウトプットを生産するのに使用されたインプットのカレント原価が、その歴史的原価を超過する分

これらは決してそれぞれ独立の要素ではない。特に、CおよびDは資本利得（原価節約）を測定する方法として、Bと代替的なものである。

会計利益

以上、4つの概念を用いた場合、会計利益はどのように論理化するであろうか。

会計上の営業利益は、販売されたアウトプットのカレント売価から差引かれるのはインプットの歴史的原価である。⁽¹⁹⁾ただし、会計原則による営業利益

は、カレント原価による記録は行われないのであるから、それには、当期営業利益に加え実現原価節約を含んでいる。さらに、非経常的資産売却による収益は資本利得として記録されることになる。すなわち、

$$\text{会計利益} = (\text{営業利益として } A + D) + (\text{資本利得として } C)$$

として示される。⁽²⁰⁾これについて、エドワーズ＝ベルは次のように問題点を指摘する。⁽²¹⁾

1. 使用を通じて実現される利得が営業利益と混同される。したがって、資産を保有することによって生じた利益はあたかもその資産を製造に使用することによって生じたかのごとく計上される。
2. 会社が保有する資産の個別的な価格変動はその発生時には記録されず、利得は、それが実現した期間に貸記される。その結果、貸借対照表価額は歴史的な原価で表示され、カレント原価は排除されることになる。

このように、エドワーズ＝ベルは伝統的な会計利益概念を批判し、営業利益と保有利得の分離を主張するのである。

実現利益

エドワーズ＝ベルは、「使用を通じて実現する利得」を営業利益ではなく、原価節約として処理することを主張し、この結果得られる利益概念を「実現利益」(realized profit)と呼んでいる。⁽²²⁾

1. 営業利益を決定するには、アウトプットのカレント売価から、インプットのカレント原価を差引く。
2. 販売された財貨の製造に用いられたインプットのカレント原価と歴史的な原価との差額は実現原価節約として扱う。

すなわち、 $\text{実現利益} = A + (C + D)$ として示される。

経営利益

さらに、経営利益は、当期営業利益および実現可能原価節約を含む。その測定原則は、

1. 価格の変動によって、ある資産の価値が増した場合は、実現可能原価節約を記録する。

2. ある資産もしくは資産用役が、製造に使われた場合は、営業利益を決定するために、その資産のカレント原価をアウトプットのカレント原価から差引くべきである。

すなわち、 $\text{経営利益} = A + B$ として概念化されるのである。⁽²³⁾

つぎに、これら利益概念に物価水準変動を導入した場合を検討しよう。

(三) 一般物価水準変動要因の導入

エドワーズ＝ベルはつぎのように論理化する。経営利益はある期において会社の支配する貨幣価値（貨幣額で示した価値）の増加を測定する。この場合、当期営業利益は物価水準変動に対して修正を必要としない。修正を必要とするのは、会社の保有活動の結果実現可能となったか、あるいは実現した資本利得（および原価節約）⁽²⁴⁾ についてである。例えば、会社資産の価格が当期中に物価水準の変動と同じ割合で上昇したと仮定すれば、個々の価格の変動によって生じた貨幣的資本利得は全く仮装的である。もし、資産の価格は上昇したが、物価水準は一定であるという場合には資本利得はすべて実質的なものであり、仮装的なものではない。つまり、会社の当期の購買力は貨幣的資本利得の額だけ増加したことになる。したがって、それ以外の場合は、原価節約および資本利得は実質的要素と仮装的要素とに区分しなければならない。例えば、物価水準が20%上昇した間に、資産の価格が50%上昇したとするならば、その結果生ずる貨幣利得の5分2は仮装的であり、5分3は実質的なものである、とこのようにいう。⁽²⁵⁾

以上のことから、エドワーズ＝ベルは、貨幣利益について示された諸利益要素の物価水準変動についての修正をつぎのごとく示している。⁽²⁶⁾

- A. 当期営業利益
- B. 実現可能原価節約
 - 1 実質的
 - 2 仮装的
- C. 販売を通じて実現される資本利得
 - 1 実質的
 - 2 仮装的
- D. 使用を通じて実現される資本利得（実現原価節約）
 - 1 実質的
 - 2 仮装的

かくて、先にみた貨幣利益の三の概念について物価水準変動を認識して修正すれば、つぎのような実質的利益概念がえられるという。⁽²⁷⁾

	実質的営業利益	+	実質的資本利得
1 実質的会計利益	$= (A + D_1)$	+	C_1
2 実質的実現利益	$= A$	+	$(C_1 + D_1)$
3 実質的経営利益	$= A$	+	B_1

(注)

- (1) Edwards, E. O. and Bell, P. W., *The Theory and Measurement of Business Income*, op. cit., p. 273. (前掲訳書, 231頁)
- (2) *Ibid.*, p. 73. (前掲訳書, 59頁)
- (3) *Ibid.*, pp. 72-73. (前掲訳書, 58-59頁)
- (4) *Ibid.*, pp. 74-75. (前掲訳書, 60-61頁)
- (5) *Ibid.*, p. 77. (前掲訳書, 63頁)
- (6) *Ibid.*, p. 79. (前掲訳書, 64頁)
- (7) *Ibid.*, p. 79. (前掲訳書, 65頁)
- (8), (9) *Ibid.*, p. 88. (前掲訳書, 72頁)
- (10) *Ibid.*, p. 89. (前掲訳書, 89頁)
- (11) *Ibid.*, p. 91. (前掲訳書, 74頁)
- (12) *Ibid.*, pp. 92-93. (前掲訳書, 76頁)
- (13) *Ibid.*, p. 93. (前掲訳書, 76頁)
- (14) *Ibid.*, p. 111. (前掲訳書, 92頁)
- (15) *Ibid.*, pp. 112-113. (前掲訳書, 93頁)
- (16) *Ibid.*, pp. 113-114. (前掲訳書, 93-94頁)
- (17) *Ibid.*, p. 114. (前掲訳書, 94頁)
- (18) *Ibid.*, p. 115. (前掲訳書, 95頁)
- (19) *Ibid.*, p. 115. (前掲訳書, 95頁)
- (20) *Ibid.*, p. 116. (前掲訳書, 96頁)
- (21) *Ibid.*, p. 117. (前掲訳書, 97頁)
- (22) *Ibid.*, p. 117. (前掲訳書, 97頁)
- (23) *Ibid.*, p. 119. (前掲訳書, 99頁)

- (24) *Ibid.*, p. 124. (前掲訳書, 102-103頁)
 (25) *Ibid.*, p. 124. (前掲訳書, 103-104頁)
 (26), (27) *Ibid.*, pp. 126-127. (前掲訳書, 106頁)

三．現在原価会計の構造

(一) カレント原価減価償却

以上みたごとく、エドワーズ＝ベルは営業利益と保有利得とを分離し、この保有活動による利得をその発生時に把握するという根拠をもって、個別物価変動（および一般物価水準変動）を会計記録の対象とするという論理をうちたてたのであり、その具体的な会計方法が現在原価会計に他ならない。いま、エドワーズ＝ベルの掲げる事例によって、固定資産会計についての現在原価会計を検討しよう。

X Y Z 株式会社は、耐用年数20年、直接法によって償却している一組の固定資産をもつものと仮定する。1951年の期首に購入した機械の取得原価は 2,000ドルであった。この種の機械は、中古市場で取引されていない。そこで、類似の機械の物価指数の変動を基準にカレント原価を測定する。この指数は、1951年初頭に120 (1947年～1949年=100)、1959年末180であった。1960年末には204になると仮定すると、この種の新品機械の時価は1960年初頭には3,000ドル $[2,000\text{ドル} + (60/120) \times 2,000\text{ドル}]$ 、同年末には、3,400ドル $[2,000\text{ドル} + (84/120) \times 2,000\text{ドル}]$ と見積られる。1960年中の、この機械を用いるためのカレント原価は同年中の平均カレント原価の $\frac{1}{120}$ $(3,200\text{ドル} \times \frac{1}{120} = 160\text{ドル})$ として計算できる。この値が減価償却費であって、これを売上高から差引けば当期営業利益が計算される。カレント原価償却費が歴史的な原価償却費100ドルを超える分60ドルは資産がその用役を使用する時点の価格よりも安い時に購入されることによって実現した原価節約額である。

期中に発生する実現可能原価節約は、機械の当初在高の $\frac{1}{120}$ (10年目の期首に使用できる割合) は新品の価格が200ドル騰貴する半年間保有され、 $\frac{1}{120}$ はさらに200ドル騰貴する後の半年間保有されているとする。つまり、機械の期首在高は前の半年間保有され、期末在高は後の半年間保有されていると仮定すると、次のように計算される。

機械の価格が3,000ドルから3,200ドルに騰貴しているとき、

10年目の期首在高についての実現可能原価節約は

$$\frac{11}{100} \times (3,200 \text{ドル} - 3,000 \text{ドル}) = 110 \text{ドル}$$

機械の価額が3,200ドルから3,400ドルに騰貴しているとき、

$$\text{期末在高の実現可能原価節約は} \quad \frac{18}{100} \times (3,400 \text{ドル} - 3,200 \text{ドル}) = 100 \text{ドル}$$

$$\text{実現可能原価節約合計} \quad \underline{\underline{210 \text{ドル}}}$$

かくて、利益概念を減価償却と関連させて、三つの概念を比較することができる。⁽²⁾ 売上高を4,000ドルと仮定しよう。

会 計 利 益 概 念

売 上 高 (時価)	4,000ドル	
差引：減価償却費 (歴史的原価)	100	
会 計 利 益		<u>3,900ドル</u>

実 現 利 益 概 念

売 上 高 (時価)	4,000ドル	
差引：減価償却費 (カレント原価)	160	
当期営業利益		3,840ドル
実現原価節約		60
(歴史的原価を超えるカレント原価償却費)		
実 現 利 益		<u><u>3,900ドル</u></u>

経 営 利 益 概 念

売 上 高 (時価)	4,000ドル	
差引：減価償却費 (カレント原価)	160	
当期営業利益		3,840ドル
実現原価節約		210
経 営 利 益		<u><u>4,050ドル</u></u>

と、このように、各利益概念を具体的に示すことができる。特に留意されるべきことは、現行会計利益と実現利益とは確に総額としては一致する。だが、両者は明らかに異った利益測定法であることである。

(二) 現在原価会計の意味

以上、固定資産会計を例に、現在原価会計の基本的概念構造について検討した。これら現在原価会計を主張するエドワーズ＝ベルの論理展開のねらいはなにか、いま一度、その主張点について要約しよう。価格変動という要素を導入し、伝統的会計利益概念の測定原理の転換を計る両教授は次の三点でこれを批判する。第一に、期中に販売も費消もされなかった資産の価額は、期中の資産価値の変化に関係なく、期末にも、期首と同額で表示されている。このように資産価値が騰貴しても、この利得は勘定に記録されない。第二に、利得が生じても計算に算入しないということは、その実は資産を保有していた全期間にわたって稼得した利得を、実現した期間に全部配賦する結果となる。第三に、資本利得と資本損失が生ずるごとにそれを報告することが出来ないという欠陥が貸借対照表を非常に歪めている⁽³⁾、と。

特に第二の点が強調される。すなわち、資産用役を製造に使用することを通じて実現する保有利得ないし損失は原価節約とみなされず、いわゆる営業利益の中に含まれている。資産の重要な意味は、長時間にわたって製造に徐々に用いることができる用役の在高位ということである。実際に製造過程で使われる時点の資産の用役価値は、その取得原価とまったく違ってするのが普通である。歴史的な原価によれば、会計人は製造し販売されるアウトプットから、それに寄与している資産用役の歴史的な原価を差引かねばならない。この資産用役の価値が期中に値上りしたとすれば、報告される会計利益は過大表示となる⁽⁴⁾、と、このように主張する。

そこで、両教授はいう。伝統的会計では、資産は、企業から出ていくときまで歴史的な原価で評価される。すなわち、販売するとき保有利得と営業利得の両方とも営業利益として同一の取扱いを受ける。利益についての資料を実状に促して役立つようにする第一段階は、保有利得と営業利益を分離することである。しかもそれは、現行の会計手続にわずかな修正を加えるだけで可能である。つまり、アウトプットを製造するために用いられるインプットのカルレント原価をその期の収益から差引いて当期営業利益を計算する。当期営

業利益と伝統的会計利益との相違は、実現原価節約、つまり販売されるインプットのカレント原価がそのインプットの当初購入原価を超える額と、実現資本利得、つまり資産を臨時に売却あるいは処分したときの手取額が歴史的な原価を超える額とから構成される点にある。換言すれば、総利益額を分割して、実現利益の営業上の要素と保有上の要素とを明瞭に区分する、⁽⁵⁾というのが論理の帰結である。

(注)

- (1) Edwardo, E. O, and Bell, P. W., *The Theory and Measurement of Business Income*, pp. 188-190. (前掲訳書, 157-158頁)
- (2) *Ibid.*, pp. 197-198. (前掲訳書, 165頁)
- (3) *Ibid.*, pp. 222-223. (前掲訳書, 188-189頁)
- (4) *Ibid.*, p. 223. (前掲訳書, 189頁)
- (5) *Ibid.*, pp. 275-276. (前掲訳書, 233頁)

四. エドワーズ＝ベル会計理論の現実的役割

エドワーズ＝ベルはその論理構築の基軸的論理概念に意思決定論を据えている。すなわち、会計の第一義的機能は経営が行う資産構成の選択を助けることにある。この目標は経営をして過去の意思決定の評価を可能とする情報を提供することで達成される。過去の意思決定は現在の事象を管理し、新規の見積り形成を行い、営業計画を検証するために評価されるのである。この過程は資産構成に関する主観価値の見積りのため提供される。しかしながら、会計の機能としての過去の意思決定の評価は主観価値情報によって満されることはない。むしろ、意思決定は客観的事象を表わしている市場価値およびその変化に基づいて評価されねばならない。⁽¹⁾すなわち、経営者は、未来の諸事象を主観的に見積り、この見積りと市場全体の判断とを比較して、資産の主観価値と当期の市価との相違(主観のれん)を最大ならしめるように企業資産を構成することを計画する。すなわち、会社は生産要素を結合して、より大なる価値をもつ生産物を生み出すことによって利益を得るか、また価格が騰

貴している間保有することによって利得を得るよう企てる。それゆえ、意思決定過程の最終的な評価は営業利益と保有利得の主観的見積りが計画期間中に市場価値に転換する大きさを測定することにあると、⁽²⁾このように論理展開し、利益の営業利益と保有利得との区分を論理づけ、この市場価格として、現在原価（および機会原価）が当期営業利益と実現可能原価節約（保有利得）の測定のために必要であり、同時に実現原価節約と実現資本利得を測定するためには現在原価と並んで歴史的な原価もまた必要であるとしたのである。⁽³⁾

だが、エドワーズ＝ベルの論理の帰着は前者の現在原価の重要性を強調するところにこそある。エドワーズ＝ベル理論に基づく会計システムでは、現在原価を基礎にした貸借対照表と並んで、歴史的な原価に基づくそのための資料をも提供しうる、⁽⁴⁾とするのである。

かくて、以上からエドワーズ＝ベル理論の帰着は会計利益の営業利益と保有利得（実現可能実質保有利得）との分離にある。そして、その基軸に伝統的利益概念に換えて実現利益概念を提示したのである。実現利益は伝統的会計利益と同じ利益総額を、また貸借対照表上同じ歴史的な原価を報告する。ただそれは、営業利益から実現原価節約を分離するだけである、として伝統的実現基準の枠組みの範囲内における修正であると論理化されるのである。

そうして、この営業利益と保有利得の二分法が過去の経営者の業績評価にとって有用であること。すなわち、営業利益と保有利得は各々保有か投資かの意思決定および生産の意思決定の結果を意味するとされ、生産活動からの利得と、当期の基本的な企業の営業活動とは関係ない要因からの利得との区別が論理化されるのである。⁽⁵⁾

では、この利益概念区分の現実的意味はなにか。それは、保有利得概念の設定とその分離計上は現在原価による費用計上を可能とし、営業利益という縮小化された利益概念を設定することにある。この論理化は、利益は実質上、この縮小化（また表示）された営業利益に限定されることを意味するに他ならない。すなわち、当期営業利益は、企業の物的生産能力維持に貢献する利益に相当する。すなわち、それは企業がその物的生産能力を維持する一方で、分配可能な最高限度額に相当する、⁽⁶⁾という論理でもって配当が合理化される

のである。つまり、この概念的に縮小化された営業利益こそ真実の実質的利益であるという論理が現実の企業の配当抑制、減免税現象を合理化するいうところに、この理論の利益概念の果たす会計的役割があると考ええる。すなわち、エドワーズ＝ベル理論の現在原価に基づく利益概念は直接に伝統的歴史的原価基準の利益の転換を計っているわけでない。論理化の対象となっているのは現実の実務上の利益であり、とりわけ、その現在原価基準に基づく利益に比しての現行の配当・税支払率の高さにある。この、もはや伝統的歴史的原価の枠組みでは合理化しえない、現実の減免税・配当抑制を合理化する論理を提供するところに、この理論の果す制度的役割があるといわねばならない。

- (1) Anderson, J. A., AAA, *A Comparative Analysis of Selected Income Measurement Theories in Financial Accounting*, AAA, 1976, p. 11.
- (2) Edwards, E. O. and Bell, P. W., *The Theory and Measurement of Business Income*, *op. cit.*, pp. 272-273. (前掲訳書, 230-231頁)
- (3) *Ibid.*, p. 136. (前掲訳書, 113頁)
- (4) *Ibid.*, p. 136. (前掲訳書, 114頁)
- (5) Belkaoui, Ahmed, *Accounting Theory*, N. Y., Harcourt Brace Jovanovich, Inc., 1981, p. 158.
- (6) *Ibid.*, p. 159.